

Programme formation "**Stratégie marketing en création d'entreprise**"

Durée: 21h, 3jours (7h/J) **Public visé:** créateurs, repreneurs, porteurs de projet **Prérequis:** aucun
Tarif: 1500€/HT soit 1800 €TTC /stagiaire formation en inter jusqu'à 5 participants

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Une présentation théorique
Des exercices de mise en pratique

Un travail de mise en pratique sur l'activité réelle .

Un livret de formation sera remis au stagiaire format pdf.

Dispositif d'appréciation des résultats:

Validation de l'utilisation correcte des outils présentés lors la mise en pratique réalisés par le stagiaire.

Suivi et correction des exercices de mise en pratique.

Quizz début et fin de session

Conditions de mise en œuvre :

Dates : sur demande
Inter

Lieu : Annecy

Financement nous contacter

Formatrice :

Sylviane Renut dirigeante

Objectifs :

A l'issue de la formation vous serez capable de :

- ✿ Construire un business model
- ✿ Analyser son marché
- ✿ Adapter le marketing mix de votre offre
- ✿ Construire un plan d'action commercial
- ✿ Appréhender la communication digitale

Contenu de la formation :

Jour 1: Stratégie marketing :

- ✿ **Définition de l'ADN de l'entreprise**
Missions, vision, valeurs, les identifier les définir.
- ✿ **Le business model Canvas**
Intérêt d'avoir un modèle d'affaires, comprendre le fonctionnement , construire son propre BM
- ✿ **Choix des cibles**
- ✿ **Définir sa proposition de valeur**
pour chaque cible retenue. Carte d'empathie, persona,

Jour 2 stratégie marketing (suite)

- ✿ **Analyser la situation de son entreprise sur son marché**
identification des différents intervenants, la concurrence, les opportunités les menaces
- ✿ **Analyse interne : les forces les faiblesses :**
les identifier, comment les prendre en compte
- ✿ **Définir son positionnement**
Qu'est-ce qu'un positionnement? Bien le choisir.
- ✿ **La politique tarifaire de son entreprise :**
Les différentes politiques de prix, comment les adapter à son projet
- ✿ **La distribution de son offre:**
Connaitre les différents canaux, être en capacité de choisir le canal adapté.
- ✿ **La politique de communication :**
Quels supports pour quel objectif et pour quelle cible

Jour 3 stratégie commerciale et communication

- ✿ **Discours et plan d'action commercial**
construction d'un pitch; Le plan d'actions commerciales; Construire des tableaux de bord.
- ✿ **Gérer sa communication sur les réseaux sociaux:**
Choix des réseaux adaptés, définition du ton, comment créer du contenu, construire son calendrier éditorial.